Artisanat 38

LE MAGAZINE D'INFORMATION DE LA CHAMBRE I N°15 DÉCEMBRE 2014

Participer au débat et se faire entendre

MÉTIER
Artinov 2014, le sacre de l'innovation

DOSSIER
Anticipez la transmission de votre entreprise

APPRENTISSAGE
Les métiers de la restauration exigent le permis de former

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Isère

Prise de parole

Porte-parole des artisans, les élus des Chambres de Métiers et de l'Artisanat se sont mobilisés pour obtenir du législateur un cadre plus strict du statut de l'auto entrepreneur. La loi Pinel, si elle est encore jugée incomplète par nombre d'entre nous, va dans le bon sens et comporte des mesures propres à défendre le statut d'artisan.
De nouvelles mesures durcissent en effet les conditions d'accès aux activités artisanales.
La loi Pinel instaure notamment l'obligation systématique pour les auto entrepreneurs de s'immatriculer au Répertoire des Métiers. Lors de cette immatriculation, l'auto entrepreneur, s'il veut bénéficier du titre d'artisan, devra justifier d'un diplôme, d'un titre ou d'une expérience professionnelle dans le métier exercé.
De plus, à partir du 1er janvier 2015, les auto entrepreneurs devront s'acquitter des taxes pour frais de chambre consulaire et de la cotisation foncière des entreprises. Enfin, ils devront suivre le stage de préparation à l'installation, délivré par les Chambres de Métiers avant l'immatriculation, afin de préparer au mieux leur projet de création ou de reprise d'entreprise. Ces mesures vont à l'évidence dans le bon sens même si, et afin de tordre le coup à la concurrence déloyale, nous aurions souhaité que le législateur revienne sur le seuil nécessaire de 32 000 euros de chiffre d'affaires pour bénéficier de ce régime. Et nous avions également espéré que les parlementaires voteraient la limitation dans le temps de ce statut d'auto entrepreneur. Autant de points qui restent à améliorer et qui justifient que vos élus demeurent mobilisés !

Francis Cotte
Vice-président
de la Chambre de Métiers
et de l'Artisanat de l'Isère,
Boulanger à La Mure

Artisanat 38
LE MAGAZINE D'INFORMATION DE LA CHAMBRE

Brèves 03
Vie de la Chambre 04
Infos de la Chambre 05
Métier 06
Social 08
Dossier 10
Anticipez la transmission de votre entreprise
Brèves 14
Environnement 15
Formation 16

Chambres de Métiers et de l'Artisanat Isère
ZAC Bouchayer-Viallet
20, rue des Arts et Métiers - CS 20055
38026 Grenoble Cedex 1
Tél. 04 76 70 82 09
www.cma-isere.fr

Directeur de la publication **Georges Burba**
Rédacteur en chef **Audrey Stimamiglio**
Rédaction **Danielle Chanet Communication –** 04 76 50 30 12
Conception réalisation **La Firma (38) –** 04 76 12 10 81
Photos **Guillaume Ribot –** 06 08 62 02 68
Impression et routage **Les Deux Ponts – Eybens**
Numéro 15 / décembre 2014
Tirage 25 000 exemplaires - ISSN : 2117-5837
Imprimé sur papier 100 % recyclé

Avec le soutien de nos partenaires privilégiés :

Aides à l'apprentissage

Les aides régionales octroyées aux employeurs qui embauchent des apprentis concernent les nouveaux contrats conclus depuis le 1er juin 2014 et les entreprises de moins de 11 salariés. Le versement de toutes les aides régionales est subordonné à l'assiduité du jeune en CFA.

- **Aide générale**
pour tout employeur de moins de 11 salariés : 1 000 € versés à la fin de chaque année de cycle de formation et proratisables en cas de rupture de contrat, en fonction du nombre de mois de durée effective du contrat. La durée du contrat permettant de bénéficier de cette aide peut varier d'une à trois années en fonction du cycle de formation.
- **Bonification 0 salarié**
pour tout employeur d'apprenti relevant du secteur privé n'ayant aucun salarié autre que l'apprenti : 450 € par contrat, versés en fin de contrat.
- **Bonification de soutien à la formation du maître d'apprentissage (BMA)**
  - 650 € lorsque le diplôme préparé au titre du contrat d'apprentissage est de niveau V,
  - 350 € lorsque le diplôme préparé au titre du contrat d'apprentissage est de niveau IV. Cette bonification est versée une seule fois, quel que soit le nombre de contrats suivis par le maître d'apprentissage.

Le crédit d'impôt est modifié depuis le 1er janvier 2014 : il peut être demandé pour la première année de formation par toute entreprise employant des apprentis préparant un diplôme de niveau inférieur ou égal à Bac +2. Son montant varie de 1 600 à 2 200 € (pour un travailleur handicapé).
Les aides régionales ne sont pas versées en cas de dépassement des seuils d'assiduité du jeune en CFA.

Compteurs Gazpar : des marchés à prendre

GRDF prépare la pose de ses nouveaux compteurs communicants Gazpar chez ses 11 millions de clients particuliers et professionnels entre 2015 et 2022. Le compteur communicant permet aux usagers de disposer de leur consommation réelle quotidienne et facilite la maîtrise de l'énergie. Le déploiement de ces compteurs s'effectue en Isère à partir de 2017. GRDF lance prochainement des consultations pour les marchés de pose de ces compteurs communicants. Les entreprises intéressées peuvent obtenir des informations sur le site : www.grdf.fr

Paiement de la taxe d'apprentissage

Les dirigeants ont jusqu'au 1er mars 2015 pour régler la taxe d'apprentissage. Cette taxe finance le développement des premières formations technologiques et professionnelles. Son montant est calculé sur la base des rémunérations versées. La taxe d'apprentissage et celle de la contribution au développement de l'apprentissage (CDA) ont fusionné. À compter de 2015, le taux de la taxe est de 0,68 % de la masse salariale brute. Les chefs d'entreprise peuvent choisir une partie de l'affectation de cette taxe.
La CMA Isère accompagne chaque année des centaines de jeunes dans leur projet professionnel. L'EFMA forme quant à lui plus de 1 000 jeunes apprentis par an. Tous deux sont habilités à percevoir la taxe d'apprentissage. **En leur versant votre taxe d'apprentissage, vous assurez la relève dans votre métier et dans tous les métiers de l'artisanat.**

Téléprocédures professionnelles

En 2015, les téléprocédures déjà en vigueur sont étendues à toutes les entreprises pour leurs déclarations et paiements de taxes sur les salaires et leur déclaration de résultats. L'obligation de télétransmission concerne également tous les paiements de cotisation foncière des entreprises (CFE) avec la possibilité d'utiliser d'autres moyens de paiement : prélèvement mensuel ou à l'échéance. Cette généralisation s'inscrit dans une démarche de simplification des procédures offerte aux professionnels.

Plus d'informations sur www.impots.gouv.fr

Participer au débat et se faire entendre

Pierre Pollard est élu à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Isère depuis 2010. Cet horloger bijoutier entreprenant, aujourd'hui à la tête de quatre enseignes, s'est impliqué très tôt pour contribuer au dynamisme du commerce local.

Quand votre engagement pour les artisans commerçants a-t-il commencé ?

Pierre Pollard : Je me suis installé à mon compte en tant qu'artisan commerçant à Saint-Jean-de-Bournay en 1973. J'avais 23 ans et j'ai été très surpris de constater qu'il n'y avait pas d'union de commerçants. J'ai toujours été convaincu par l'adage « l'union fait la force » et je pensais que pour animer la vie commerçante dans le bourg, ne serait-ce qu'installer des illuminations pour les fêtes, il fallait se regrouper. J'ai donc créé avec d'autres la première union commerciale de Saint-Jean-de-Bournay. J'en ai ensuite été le président et j'ai commencé à m'intéresser de près aux chambres consulaires, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat et la Chambre de Commerce et d'Industrie.

Pourquoi vous êtes-vous impliqué au sein de la CMA Isère en 2010 ?

P. P. : Je ne suis pas partisan de la critique à tous crins. Mais je pense avoir des idées qui permettent de faire avancer le débat. J'ai longtemps participé à de nombreuses réunions en tant qu'artisan commerçant, mais être élu donne la légitimité nécessaire pour être entendu dans les instances décisionnaires. Et même si je suis très fier d'être artisan, car c'est l'essence même de mon métier, je considère que je suis aussi commerçant. Raison pour laquelle j'ai également pris des responsabilités au sein de la CCI Nord-Isère dont je suis vice-président, chargé du commerce et à la Chambre de Commerce et d'Industrie régionale Rhône-Alpes.

Quelles sont les idées que vous souhaitez partager ?

P. P. : Je pense notamment à la notion d'union, celle qui a motivé les débuts de mon engagement pour les artisans et commerçants. Plus on est nombreux à porter une idée, plus on a de chance de faire aboutir un projet auprès des élus des collectivités locales. Cette représentativité est importante pour faire évoluer les politiques publiques. Je pense à des politiques d'urbanisme des centres villes ou à des opérations de dynamisation des cœurs de ville. Seuls, les artisans ne peuvent rien. Les chambres consulaires ont le poids nécessaire pour faire bouger les lignes. C'est d'ailleurs dans cet esprit que j'ai créé le premier groupement d'intérêt commercial et communal (GICC) de France, à Bourgoin-Jallieu, en 1992. Cette association loi 1901 regroupe les commerçants, des élus de la commune et des représentants des chambres consulaires. Son objectif est de développer des animations et des opérations de communication pour promouvoir l'activité des commerces de centre ville. Mon implication au sein de la CMA Isère relève de la même volonté de se faire entendre des décideurs. L'artisanat est une réelle force économique qui pourrait être encore plus importante, notamment pour développer l'emploi. Encore faut-il donner aux entrepreneurs l'envie d'aller de l'avant et d'intégrer l'esprit d'entreprise.

Vous-même avez une vie professionnelle très dynamique ?

P. P. : J'ai, en effet, mené à bien de nombreux projets de développement de mon activité. En 1987, j'ai repris une bijouterie joaillerie au centre de Bourgoin-Jallieu. Puis, en 1995, j'ai créé un deuxième point de vente dans un centre commercial et un troisième à L'Isle-d'Abeau, en 1999. Enfin, en collaboration avec mon fils, j'ai en 2008 initié un concept innovant, un magasin de 500 m² à L'Isle-d'Abeau, qui propose une large gamme de produits. Au total, j'ai ainsi créé vingt-deux emplois dans le Nord-Isère. Mais au-delà de mes propres projets, je m'attelle actuellement, avec les chambres consulaires, à la valorisation des produits fabriqués en France et qui créent de l'emploi. Cette stratégie est à l'évidence porteuse de sens pour les consommateurs. Elle suscite l'intérêt des artisans et des commerçants qui voient dans le « made in France » le moyen de développer leur activité en France d'abord, mais aussi à l'international par la suite.

Quels sont les autres thèmes dont vous discutez en tant qu'élu de la CMA Isère ?

P. P. : Tous les thèmes qui concernent l'entreprise. Je pense notamment à la transmission qui est un sujet souvent épineux car il réclame une réelle anticipation. De mon côté, je suis convaincu que prévoir sa transmission ne fait mourir personne. J'ai déjà organisé la transmission de deux de mes boutiques à mon fils.

Pierre Pollard

Et comment trouvez-vous le temps de vous impliquer au sein des chambres consulaires ?

P. P. : J'ai la chance d'être bien secondé par mes collaborateurs. Nos rapports sont basés sur le respect et ça fonctionne très bien. J'essaie d'être à l'écoute des personnes qui m'entourent. Je n'oublie jamais que j'ai été moi-même ouvrier puis employé avant d'être artisan commerçant. J'ai connu toutes les étapes et je n'en oublie aucune.

Ad'Ap mode d'emploi

La généralisation de l'accessibilité à tous des lieux recevant du public a fait l'objet d'une loi en 2005. Celle-ci fixait au 1er janvier 2015 l'obligation, pour les commerces de proximité, de se mettre en conformité avec la loi. L'agenda d'accessibilité programmée (Ad'Ap)* redéfinit les modalités de mise en conformité des établissements.

Alors que les commerces de proximité disposaient d'un délai de dix ans pour respecter les obligations fixées par la loi de 2005 pour l'accessibilité des commerces, le rapport Campion, publié en 2012, a mis en lumière la difficulté des entreprises à respecter l'échéance du 1er janvier 2015. La création des Ad'Ap votée en 2014, qui découle de ce rapport, ne remet pas en cause la loi de 2005 mais ouvre de nouvelles perspectives.

QU'EST-CE QU'UN AGENDA D'ACCESSIBILITÉ PROGRAMMÉE ?

Les Ad'Ap donnent aux artisans la possibilité de poursuivre ou de s'engager à réaliser des travaux réglementaires d'accessibilité et prolongent le délai d'exécution de ces mises aux normes jusqu'à trois ans à partir du 1er janvier 2015. L'Agenda d'Accessibilité Programmée est un engagement contractuel pris par l'artisan de réaliser des travaux dans un délai déterminé jusqu'à trois ans, sauf cas très particuliers (voir encadré) et de les financer. Le dossier d'Ad'AP doit obligatoirement être déposé avant le 27 septembre 2015 à la mairie ou auprès des services de la Direction départementale des territoires (DDT).

QUI EST CONCERNÉ PAR L'AD'AP ET À QUELLE DATE ?

■ Cas 1 – Sont exemptés de l'obligation de dépôt d'Ad'Ap les artisans dont l'établissement est accessible au 31 décembre 2014, y compris ceux qui ont obtenu une dérogation d'obligation de travaux. Les artisans concernés doivent adresser une attestation sur l'honneur spécifiant l'accessibilité de leur établissement à la préfecture (avec copie à la mairie) **avant le 1er mars 2015.** Si cette attestation n'est pas adressée avant cette date, les artisans sont passibles d'une amende de 1 500 €.

Rappel – Trois cas de figure peuvent motiver une dérogation aux règles d'accessibilité :

- impossibilité technique de réaliser les travaux,
- disproportion manifeste : les travaux engendrent une réduction du chiffre d'affaires ou leur coût est trop élevé et met en péril l'entreprise (Cerfa n° 13824*03),
- protection du patrimoine architectural : travaux sur monument historique ou si l'établissement se trouve dans une zone de patrimoine protégé.

■ Cas 2 – Les artisans dont l'établissement n'est pas accessible au 31 décembre 2014 doivent déposer en mairie un Ad'Ap **avant le 27 septembre 2015.** Le dossier d'Ad'Ap est élaboré par l'artisan. Il tient lieu d'engagement de réalisation du programme et de calendrier des travaux spécifiés dans ce document, le délai des travaux pouvant s'échelonner sur une période de un à trois ans à partir de la date de dépôt de l'Ad'Ap. Ce document précise également les financements correspondants. L'amende de 45 000 € prévue par la loi de 2005 pour non respect des obligations d'accessibilité des commerces est suspendue jusqu'au 27 septembre 2015. Pour autant, cette amende sera appliquée aux artisans qui n'auront pas déposé leur Ad'Ap avant octobre 2015.

VALIDATION DE L'AD'AP ET DÉBUT DES TRAVAUX

Le formulaire d'Ad'Ap est disponible sur www.accessibilité.gouv.fr

Une fois renseigné, il doit être adressé aux services de la mairie. Si l'Ad'Ap est approuvé**, et selon que les travaux sont soumis ou non à un permis de construire ou d'aménager, l'artisan remplira le formulaire Cerfa 13824*03 en complétant la partie "demande d'approbation d'un Ad'AP", ou le dossier spécifique permettant de vérifier la conformité de son établissement aux règles d'accessibilité et de sécurité en complétant la partie "demande d'approbation d'un Ad'Ap". Si l'Ad'Ap est refusé, l'artisan disposera d'un nouveau délai pour déposer un nouveau dossier.

OBLIGATION DE SUIVI DES TRAVAUX ET D'ATTESTATION

À la fin de la première année, le dirigeant devra faire le point des actions engagées. À mi-parcours, il devra présenter un bilan des travaux réalisés. Une attestation d'achèvement des travaux (factures et photos à l'appui) devra être adressée aux services de la DDT. Tout défaut de présentation de ce bilan sera passible d'une amende de 1 500 €. Au terme de l'Ad'Ap, l'artisan devra adresser à la préfecture (avec copie à la mairie) une attestation sur l'honneur spécifiant l'accessibilité de son établissement. Cette attestation devra être validée au plus tard le 27 septembre 2018.

LA CMA ISÈRE PEUT VOUS AIDER

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Isère accompagne les chefs d'entreprise dans la mise en œuvre de leur Ad'Ap. Elle propose notamment un diagnostic accessibilité qui permet de mettre en évidence les points de conformité et de non conformité et de définir la liste des travaux à effectuer dans le cadre de l'Ad'Ap. Les conseillers de la Chambre accompagnent également les dirigeants qui souhaitent effectuer une demande de dérogation.

* Créé par l'ordonnance du 27 septembre 2014, sans annuler la loi de 2005.
** Par arrêté préfectoral ou tacitement sans réponse dans un délai de deux mois après le dépôt

Contact :
Audrey Turco
Tél. : 04 76 70 82 40
audrey.turco@cma-isere.fr

LES DATES À RETENIR

■ **1er mars 2015**
les attestations de conformité doivent être déposées en mairie.

■ **27 septembre 2015**
les Ad'Ap doivent être déposés en préfecture.

■ **27 septembre 2018**
tous les établissements devront disposer de leur attestation de conformité.

Artinov 2014, le sacre de l'innovation

Le 4 décembre dernier à la CMA Isère, les quatre lauréats du concours Artinov 2014 se voyaient remettre leur prix. Destiné à promouvoir le talent des entreprises artisanales à innover, ce concours illustre le formidable foisonnement des métiers de l'artisanat.

CATÉGORIE MÉTIER

Europe Repoussage Numérique

Spécialisée dans le repoussage de précision, l'entreprise a développé des outils spécifiques ERN et défini un nouveau process qui lui permettent de déformer des pièces semi-sphériques dans l'espace. *« Grâce à notre innovation, nous sommes aujourd'hui en mesure de faire du repoussage de haute précision et en série »*, souligne Pierre Righetto, codirigeant de l'entreprise avec son fils Romain. *« Nous sommes actuellement les seuls en Europe à maîtriser ce process qui nous permet de refermer des pièces de forme à géométrie sphérique sans avoir recours à une soudure. Nos pièces peuvent s'adapter directement sur des pièces mécaniques de haute précision. »*
Créée en 1998, l'entreprise ERN basée à Claix compte aujourd'hui 10 salariés et fournit des pièces repoussées de haute précision à des fleurons de l'industrie tels qu'Alstom, Schneider Electric, Siemens, Liebherr, Technofan ou encore L'Oréal dans les secteurs de la haute tension, l'aéronautique, l'électronique ou les cosmétiques.
« Notre innovation nous permet de proposer à nos clients des pièces plus rigides, plus homogènes, plus résistantes et moins sensibles aux variations de température. Nous travaillons en étroite collaboration avec les bureaux d'études de ces entreprises pour lesquels nous élaborons de nouveaux prototypes, toujours plus complexes. Tous sont très intéressés par ce nouveau process qui représente une réelle avancée dans le domaine du repoussage numérique. Il est évident que cette innovation est un atout en terme de développement économique de l'entreprise car elle représente un avantage concurrentiel majeur. De plus, grâce au concours Artinov, nous allons bénéficier d'une visibilité nouvelle dans les médias et nous espérons gagner ainsi en notoriété. »

CATÉGORIE PROCÉDÉ DE PRODUCTION

Nanoceram

Preuve de la grande diversité des métiers de l'artisanat, c'est pour avoir mis au point des nanocéramiques pigmentées pour l'horlogerie de luxe que Laurent Gabert et Didier Duprat ont été récompensés au concours Artinov. Respectivement licenciés en chimie et ingénieur en sciences des matériaux, les deux cogérants de l'entreprise Nanoceram ont en effet réussi à séduire l'un des plus grands horlogers suisses grâce à leur innovation. *« Nous fabriquons et mettons en œuvre des poudres céramiques nanostructurées. Les propriétés de ces céramiques – grande résistance à la chaleur, dureté exceptionnelle, résistance à la corrosion, protection aux UV – nous permettent de proposer à des industriels du secteur de la mécanique, mais aussi du luxe, des solutions technologiques qui répondent à leurs problématiques techniques. Notre innovation tient aussi dans le fait que nous avons réussi à développer un process qui nous permet d'intégrer des nanopigments dans de la zircone. »* Une innovation majeure qui n'a pas échappé à l'un des fleurons de l'horlogerie suisse. *« À l'origine, la céramique est noire ou blanche. Nous sommes actuellement les seuls en Europe à proposer non seulement le développement de pigments inédits mais aussi la réalisation de produits finis en céramique colorée. Notre plus-value vient aussi du fait que nous fabriquons nos propres pigments afin d'obtenir une pureté et une homogénéité exceptionnelles et de maîtriser l'exacte reproduction des couleurs souhaitées par le client. Cet industriel suisse a été très intéressé par cette innovation. Il nous a lancé le défi de réaliser non plus de simples revêtements de montres mais des éléments en céramique massive colorée (oxyde de zirconium). Ce matériau ne se raye pas, la couleur ne se détériore pas au soleil et, au-delà de l'aspect esthétique, cet industriel vise aussi la durée de vie de son produit de luxe. »*
Les deux cogérants ont relevé le défi et leur célèbre client suisse a présenté ses premières montres réalisées en céramiques colorées au Salon mondial de l'horlogerie de Bâle. Nanoceram commercialise aujourd'hui cette innovation et développe de nouveaux produits avec de nombreux acteurs de l'industrie du luxe, notamment dans le secteur de la maroquinerie ou de la bagagerie.

CATÉGORIE PRODUIT

G-Tech

Olivier Six, dirigeant de l'entreprise G-Tech, a racheté l'entreprise Guidetti Frères en mai 2012. Spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de bâtons pour la marche et d'équipements de randonnée, l'entreprise G-Tech a révolutionné le marché du bâton télescopique grâce à l'innovation récompensée par le prix Artinov.
« Nous avons mis au point, grâce à Pascal Guidetti, qui assure l'innovation dans l'entreprise, un système de clic qui permet de régler la longueur du bâton et supprime tous les réglages par serrage. Pendant son utilisation, il n'y a donc plus aucun risque de glissement du bâton une fois sa longueur réglée. Nous avons aussi développé un système de guidage qui, grâce à un profil spécifique du tube, permet d'éviter à la portion réglable du bâton de tourner. Ce clic permet également un pliage et un dépliage rapides et simples du bâton », explique Olivier Six. Une innovation qui s'inscrit dans une stratégie dynamique de recherche et développement mais aussi dans une réflexion en rapport avec le développement durable. *« Nous avions une tonne de tubes en aluminium destinés à un ancien modèle dont la fabrication a été abandonnée. Nous souhaitions recycler ces tubes et notre innovation nous a permis de développer un nouveau produit tout en utilisant cette matière première. »*
Ce nouveau bâton, initialement destiné au marché de la location de skis, est décliné cette année pour le marché de la randonnée. Il est commercialisé sous la marque Guidetti par les plus grandes enseignes d'équipements sportifs : Go Sport, Nature & Découvertes, Intersport, Au Vieux Campeur et d'autres magasins indépendants. La stratégie d'innovation développée par G-Tech, une refonte complète de la gamme de produits et une communication accrue ont permis à l'entreprise d'enregistrer une hausse de 40 % de son chiffre d'affaires en 2013. Outre le plaisir de disposer du film offert par la CMA Isère, le prix Artinov est perçu par le dirigeant de G-Tech comme *« une belle occasion pour l'entreprise de valoriser le travail et l'implication de ses 12 salariés ».*

CATÉGORIE TECHNOLOGIE

LEAS

L'innovation coule dans les veines de l'entreprise LEAS depuis sa création en 1980. Fondée et dirigée par Jean Angelidis et Jacques Sarrault, cette PME d'une vingtaine de salariés est spécialisée dans la conception et la fabrication de solutions électroniques dans le secteur de la sécurité civile et militaire. Après plusieurs participations au Concours Artinov, LEAS est primée cette année pour sa dernière innovation, le dispositif Basic. *« Basic est un système d'identification par messages radio, dédié aux usages côtiers des bâtiments légers de la Marine nationale. Ce système permet aux bâtiments de la Marine, dans le cadre de missions de surveillance de trafic, de connaître l'identité, la position et la route des bâtiments situés dans la zone de navigation. Basic apporte une solution intégrée fournissant la totalité des services nécessaires aux missions des bâtiments légers. Il cumule les fonctions de modem, routeur, transpondeur AIS/X. Ses fonctionnalités sont destinées à apporter un soutien lors des opérations d'action de l'État en mer (AEM) dans la zone de couverture des opérateurs de téléphonie mobile. Son transpondeur est spécialement conçu pour répondre aux missions de protection et de sauvegarde de la Marine nationale. Il assure les fonctions de navigation et de sécurité (anticollision, événement de mer) ainsi que les fonctions dédiées à l'AEM telles que des fonctions "warship" »*, précise Jean Angelidis. *« LEAS a remporté l'appel d'offre de la Marine nationale grâce à notre équipe d'experts et à notre politique d'investissement en recherche et développement. Basic va équiper 60 bâtiments de la Marine nationale et nous sommes très fiers qu'une PME française ait remporté ce marché. »*
LEAS compte parmi ses principaux clients des organisations gouvernementales : ministère de la Justice, DGA, DGST, Marine nationale, CNRS, mais aussi les fleurons de l'industrie française : Bouygues, STMicroelectronics... Afin de répondre aux appels d'offres de marchés de pointe, l'entreprise a fait le choix de se regrouper avec d'autres PME expertes dans les domaines de l'électronique, de l'informatique, de la mécanique et chaudronnerie de précision, afin de former un nouveau groupe dans la région grenobloise.

Les relations intergénérationnelles

La transmission des savoirs et des compétences entre générations détermine la pérennité de l'entreprise. Deux outils, le contrat de génération et la gestion prévisionnelle des compétences, donnent aux dirigeants des clés pour favoriser le partage entre les générations.

TRANSMETTRE LES SAVOIRS

Il n'a échappé à personne qu'en finançant le contrat de génération, l'État compte bien favoriser l'emploi des jeunes. Mais derrière cette priorité absolue, le contrat de génération est également destiné à inciter fortement les chefs d'entreprise à adopter une véritable stratégie de transmission des compétences des seniors vers les plus jeunes.

Rappelons que le contrat de génération est basé sur l'embauche d'un jeune et le maintien dans l'emploi d'un senior. L'État propose en effet aux entreprises une aide financière de 12 000 € sur trois ans* pour toute embauche en contrat à durée indéterminée d'un jeune de moins de 26 ans, ou de moins de 30 ans pour les jeunes reconnus comme travailleurs handicapés, si l'entreprise maintient dans l'emploi un senior de 57 ans ou + (ou de 55 ans ou + pour les salariés reconnus comme travailleurs handicapés) ou recruté à 55 ans ou +. L'âge du jeune embauché est porté à 30 ans si ce dernier envisage, à plus ou moins long terme, de reprendre l'entreprise. Dans ce denier cas seulement, le senior peut être le dirigeant lui-même, s'il s'inscrit réellement dans une démarche de transmission. Ce dispositif permet ainsi aux dirigeants de transmettre les compétences spécifiques de l'entreprise sans attendre que les seniors, détenteurs de ces savoir-faire, partent à la retraite.

De plus, depuis le 12 septembre 2014, si l'entreprise embauche en CDI, simultanément ou dans un intervalle de six mois, un senior de plus de 55 ans et un jeune de moins de 26 ans, l'aide du contrat de génération s'élève à 8 000 € par an sur 3 ans. Les deux salariés peuvent être affectés à des postes et sur des sites différents.

Enfin, le contrat de génération peut être signé à l'issue d'un contrat d'apprentissage ou après tout autre contrat de travail. Reste que cette incitation financière, aussi louable et efficace soit-elle, ne résorbe pas les freins à la transmission des savoirs liés à la confrontation ou à la collaboration de deux, voire trois générations.

En cas de double recrutement d'un jeune et d'un senior, l'aide au contrat de génération est portée à 8 000 € par an.

APPRENDRE À GÉRER LES COMPÉTENCES

« Les chefs d'entreprise ont la responsabilité de la gestion des emplois et des compétences dans leur entreprise. La transmission des savoir-faire doit être anticipée et faire l'objet d'une stratégie de gestion des ressources humaines. Mais, dans leur façon d'aborder ce partage des connaissances, les dirigeants doivent impérativement tenir compte des évolutions générationnelles. Transmettre les compétences à une génération plus jeune n'est pas aussi simple qu'il y paraît », souligne Marjorie Duraffourg, responsable du service emploi - ressources humaines à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Isère. *« Les entreprises sont confrontées à des changements de comportements et de motivation entre les générations. La vision du management a beaucoup évolué depuis les baby-boomers des années 70 et les trentenaires de la génération Y. Le chef d'entreprise doit donc tenir compte à la fois des forces en présence, de leur culture et de celle de ceux qui vont assurer la relève. »*

LA CMA ISÈRE ACCOMPAGNE LES CHEFS D'ENTREPRISE

Afin d'aider les dirigeants à anticiper la gestion de leurs ressources humaines, la CMA Isère leur propose un accompagnement de cinq jours en entreprise. *« Il s'agit de diagnostiquer leur situation actuelle et à venir en matière d'emplois et de compétences et d'aider les artisans à définir une stratégie à moyen terme. Il est question de la gestion des âges et des compétences, de l'opportunité d'envisager des recrutements s'il s'avère que des savoir-faire sont menacés par des départs à la retraite. La question peut également se poser d'une réorganisation du travail ou encore des modes de communication dans l'entreprise. Nous insistons aussi sur la nécessité de préparer une transmission efficace des compétences entre les générations. Il faut également considérer que l'embauche d'un jeune peut être source de nouveaux savoir-faire pour l'entreprise. La seconde étape de cet accompagnement consiste à mettre en place un plan d'actions et à donner aux chefs d'entreprise des outils qui leur permettent d'assurer, par une gestion des compétences, l'avenir de leur entreprise »*, précise Marjorie Duraffourg.

* 4 000 € par an, soit 1 000 € versés chaque trimestre

Contact :
Marthe Di Genaro
Tél. : 04 76 70 82 00
marthe.di-genaro@cma-isere.fr

Contribution foncière des entreprises

La cotisation foncière des entreprises (CFE) doit être acquittée avant le 15 décembre 2014. La CFE est l'une des deux taxes* de la contribution économique territoriale (CET), basée sur les biens soumis à la taxe foncière. Cette taxe est due dans chaque commune où l'entreprise dispose de locaux et de terrains. Qui doit s'en acquitter ? Comment en réduire le montant ?

ENTREPRISES CONCERNÉES

La CFE est due par les entreprises ou les personnes qui exercent de manière habituelle une activité professionnelle non salariée, quels que soient leur statut juridique, leur activité ou leur régime d'imposition.

CALCUL ET BASE D'IMPOSITION

La CFE est calculée sur la base d'imposition multipliée par le taux voté par délibération de la commune, ou de l'EPCI, sur le territoire de laquelle l'entreprise dispose de biens imposables. Il varie donc d'une commune à une autre. Cette taxe est calculée sur la valeur locative des biens immobiliers utilisés par l'entreprise dans le cadre de son activité et soumis à la taxe foncière au cours de l'année de référence N-2. Ainsi pour la cotisation due en 2014, sont pris en compte les biens utilisés en 2012 pour l'activité de l'entreprise.

RÉDUCTION DE LA BASE D'IMPOSITION

Les artisans peuvent bénéficier d'une réduction ou d'une exonération s'ils répondent à l'un des critères suivants :

- la CFE est réduite de moitié la deuxième année de l'activité de l'entreprise,
- les artisans employant trois salariés au maximum et dont l'activité principale concerne des travaux de fabrication, de transformation ou de réparation peuvent bénéficier d'une réduction de 75 %, 50 % ou 25 % de leur base d'imposition selon le nombre de salariés employés.

Lorsque la valeur locative des locaux est très faible, l'entreprise doit payer une cotisation minimale établie à partir d'une base fixée par la commune concernée. Ce montant est compris dans une fourchette qui varie en fonction du chiffre d'affaires hors taxes de l'entreprise. Les redevables de la CFE domiciliés fiscalement au lieu de leur habitation et qui ne disposent d'aucun local sont assujettis à la cotisation minimale. Si la collectivité territoriale n'a pas adopté par une délibération prise avant le 21 janvier 2014 une remise forfaitaire de cotisation minimale due pour 2013 en faveur des petits contribuables, le barème 2013 revalorisé s'applique.

EXONÉRATION OU RÉDUCTION DE LA COTISATION À PAYER

Certaines professions artisanales, dont les chauffeurs de taxi et les ambulanciers, sont exonérées de droit de la CFE.

Peuvent également demander à bénéficier de cette exonération les métiers où le travail manuel est prépondérant et détermine la rémunération du dirigeant, et où la spéculation sur la matière première est absente – ce qui exclut les boulangers, pâtissiers et bouchers.

Depuis le 1er octobre 2014, les autoentrepreneurs sont également soumis à la CFE. Les entreprises créées en 2013 bénéficient d'une exonération exceptionnelle en 2014. Elles seront redevables de la CFE en 2015. Les entreprises créées en 2014 seront redevables à partir de cette année.

Le montant de la cotisation foncière due par les entreprises peut être réduit en cas de diminution de l'activité au regard de l'année précédente. La réduction accordée est, dans ce cas, égale à la différence entre les bases de l'année N-2 et celles de l'année N-1.

DÉCLARATION

Les entreprises n'ont pas de déclaration à effectuer. Elles reçoivent directement un avis d'imposition, qui doit être réglé avant le 15 décembre (déduction faite de l'éventuel acompte versé le 15 juin pour les entreprises dont la cotisation excède 3 000 €). Pour autant, les entreprises qui demandent à bénéficier d'une exonération, ou souhaitent signaler un changement de consistance ou une modification de la surface des biens soumis à la CFE, doivent déposer une déclaration 1447-M avant le deuxième jour ouvré suivant le 1er mai.

ENTREPRISES NOUVELLEMENT CRÉÉES OU REPRISES

La CFE est due par les entreprises exerçant leur activité au 1er janvier de l'année. Les entreprises nouvellement créées ne sont pas soumises durant l'année de leur création. Les créateurs ou repreneurs d'entreprise doivent déposer la déclaration 1447-C-SD avant le 31 décembre de l'année de création ou de reprise. Ces éléments permettront d'établir l'imposition pour la deuxième année d'activité. Ces entreprises bénéficieront alors d'une réduction de moitié de la base d'imposition.

En cas de cession de l'entreprise en cours d'année, le cédant est redevable de la CFE pour l'année entière. Il doit déclarer le changement d'exploitant avant le 31 décembre. Si le changement est prévu au 1er janvier de l'année suivante, le nouvel exploitant est imposé sur les bases de l'activité de son prédécesseur et doit effectuer la déclaration avant le 31 décembre de l'année de la cession.

PAIEMENT

Depuis le mois d'octobre 2014, toutes les entreprises soumises à un régime réel d'imposition, sans condition de chiffre d'affaires, doivent effectuer le paiement de la CFE obligatoirement par télérèglement via le compte fiscal en ligne, par prélèvement mensuel ou à l'échéance.

* La seconde étant la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE)

Contact :
Serge Garbay
Tél. : 04 76 70 82 13
serge.garbay@cma-isere.fr

Barème de la base minimale de CFE en fonction du chiffre d'affaires ou des recettes (en vigueur pour la CFE due en 2014 pour 2013)

Montant du chiffre d'affaires réalisé en année N-2	Montant de la base minimale
Entre 10 000 € et 32 600 €	Entre 210 € et 1 000 €
Entre 32 601 € et 100 000 €	Entre 210 € et 2 100 €
Entre 100 001 € et 250 000 €	Entre 210 € et 3 500 €
Entre 250 001 € et 500 000 €	Entre 210 € et 5 000 €

Anticipez la transmission de votre entreprise

Les enjeux de la transmission d'entreprise sont multiples. Ils touchent à la pérennité des savoir-faire artisanaux, au maintien des emplois associés à ces entreprises et à la qualité de vie des artisans qui cessent leur activité. Avec un quart des entreprises iséroises susceptibles d'être cédées dans les cinq à dix ans, la transmission des entreprises artisanales est donc une priorité pour la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Isère. Sa mission : aider les artisans à anticiper cette démarche et leur donner les clés d'une transmission réussie.

De très nombreuses activités, notamment commerciales et artisanales, ferment chaque année faute de repreneur. En cause, le manque d'anticipation des chefs d'entreprise. La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Isère propose à tous ceux qui seront amenés à vendre leur entreprise de s'y préparer. C'est grâce à un parcours sans faute qu'une transmission est réussie.

1/ ENVISAGER DE TRANSMETTRE

La cession d'une entreprise est traditionnellement associée à la fin de l'activité professionnelle, plus rarement à une reconversion. Cette étape revêt donc des aspects financiers autant que psychologiques pour les chefs d'entreprise. L'attachement des artisans à leur entreprise et à leur métier explique souvent leur difficulté à envisager la retraite. Mais transmettre son patrimoine professionnel dans les meilleures conditions requiert de ne laisser aucune place à l'improvisation et de se poser les bonnes questions : Quand serait-il préférable de vendre mon affaire ? Ai-je envie de la transmettre à l'un de mes enfants, à l'un de mes salariés, à une tierce personne ? Suis-je prêt à céder mon autorité à mon successeur ? À combien puis-je estimer mon entreprise ? Vais-je réaliser une plus-value ? Quels sont mes besoins à la retraite ?
Avec l'aide des spécialistes du droit, de la fiscalité et de la gestion patrimoniale, les conseillers transmission reprise de la CMA Isère apportent des réponses aux chefs d'entreprise futurs cédants et les accompagnent individuellement dans leur parcours de transmission.

2/ DÉCIDER DE TRANSMETTRE, RÉALISER UN DIAGNOSTIC

La décision de transmettre son entreprise étant prise, reste à évaluer son prix et, le cas échéant, les pistes d'amélioration pour atteindre le montant espéré. Les conseillers de la CMA Isère accompagnent les cédants et réalisent un diagnostic global de l'entreprise. Toutes les fonctions de l'entreprise sont analysées : le chiffre d'affaires, la rentabilité, les locaux, les moyens matériels, les mises aux normes, le volet commercial, mais aussi l'aspect compétences internes et ressources humaines. Cet état des

BOURSE AUX ENTREPRISES

Le site **www.transentreprise.com** intègre l'ensemble des informations sur la transmission/reprise des TPE (artisanat, commerce, hôtellerie-restauration, service à la personne).

Cet outil, géré en partenariat par les Chambres de Commerce et d'Industrie et les Chambres de Métiers et de l'Artisanat avec les professionnels de la transmission, fonctionne aujourd'hui sur 11 régions en France : Auvergne, Bourgogne, Centre, Limousin, Nord-Pas de Calais, Basse et Haute Normandie, Pays de la Loire, Poitou-Charentes, Provence - Alpes côte d'Azur et Rhône-Alpes.

Transentreprise propose au cédant de :
• diffuser son offre pendant un an sans perdre la confidentialité de la démarche
• bénéficier d'un guide pratique de la transmission.
Pour les repreneurs, Transentreprise permet de trouver une entreprise à reprendre.

Transentreprise, c'est plus de 11 000 offres.
• 1 460 offres en Rhône-Alpes,
• 330 offres en Isère, dont plus de 120 relevant du secteur artisanal.

lieux objectif permet d'identifier les points forts et les points faibles de l'entreprise et peut, le cas échéant, donner lieu à des préconisations susceptibles d'optimiser sa valeur.

3/ VALORISER SON ENTREPRISE

L'évaluation du prix de l'entreprise s'adosse à ce diagnostic et à l'observation des comptes. Elle s'appuie sur une grille d'analyse commune à tout le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat de la région Rhône-Alpes. Le conseiller de la Chambre peut alors vérifier avec le cédant si le prix évalué est compatible avec son projet de vie. Il arrive en effet que l'évaluation s'avère décevante. C'est notamment le cas si le cédant n'a pas veillé à respecter les normes en vigueur ou n'a pas fait l'effort d'investir dans un matériel plus performant. Autant d'investissements qui seront à la charge du repreneur. Anticiper la cession peut alors inciter le dirigeant à valoriser son fonds de commerce et à dynamiser son activité en amont de la vente. Il doit également veiller au maintien des savoir-faire dans l'entreprise, notamment dans le cas de départ à la retraite de ses salariés. Le prix de vente n'en sera que plus conforme à ses attentes.

4/ CHOISIR LE MODE DE TRANSMISSION

Selon la forme juridique de l'entreprise, individuelle ou société, l'artisan peut vendre son fonds de commerce ou des parts sociales de l'entreprise. *« Le choix du mode de cession a des conséquences multiples, financières, fiscales… Il est préférable que le cédant se renseigne préalablement auprès d'experts »*, souligne Laurence Gumuschian, avocate au barreau de Grenoble.

Cession du fonds de commerce

« Le fonds de commerce est composé d'éléments incorporels (la clientèle, l'achalandage, le droit au bail, le nom commercial, l'enseigne, les brevets et les marques) et d'éléments corporels (les agencements et installations, les matériels). L'immeuble, les créances et les dettes ne sont pas inclus dans le fonds de commerce cédé. Seuls les actifs sont cédés et non les dettes sauf convention contraire (reprise de contrat par exemple). Plusieurs facteurs peuvent valoriser l'entreprise et intervenir sur son prix : le chiffre d'affaires, la rentabilité, son emplacement, la valeur du loyer.

Une fois la vente réalisée, le cédant peut se radier du Répertoire des Métiers de la Chambre de Métiers mais n'a pas la possibilité d'encaisser immédiatement le montant de la vente. En effet, la loi prévoit que le prix du fonds soit retenu pendant le délai de solidarité fiscale soit environ cinq mois. Ce temps de séquestre permet à l'avocat ou au notaire de gérer toutes les formalités et de recevoir, le cas échéant, les oppositions des créanciers du cédant.
Le rédacteur de l'acte de vente doit veiller à protéger le cédant, en vérifiant en amont de la signature que l'acquéreur a bien la capacité financière nécessaire et, au moment du séquestre, que les dettes réclamées sont correctement évaluées. L'avocat ou le notaire doit également faire en sorte d'apporter des garanties à l'acquéreur en spécifiant notamment une clause de non concurrence d'où l'intérêt pour chacune des parties d'avoir un conseil respectif. L'intérêt du vendeur ne rejoint pas nécessairement celui de l'acquéreur. Enfin, le cédant doit tenir compte des incidences fiscales en termes d'impôt de plus-value notamment, qui peut être encore majoré si la cession est suivie de la dissolution de la société et de la distribution du boni. Des mécanismes d'exonération existent dont les conditions diffèrent selon le prix ou le mode opératoire. C'est pourquoi il est important, pour le cédant, de consulter en amont un conseiller afin de connaître les possibilités d'exonération totale ou partielle qui s'offrent à lui. Le montant des droits d'enregistrement, à la charge de l'acquéreur, est fixé à 3 % du prix de vente pour la partie entre 23 000 € et 200 000 € et à 5 % au-delà de 200 000 €. Le principal avantage de la cession de fonds réside dans le fait que, passé les cinq mois de séquestre, le cédant dispose de son argent et qu'il est, dès lors, totalement désengagé de la vente.

Cession des droits sociaux

« En cas de cession de titres, le cédant vend le contenant, la société, comprenant les actifs et les dettes », souligne maître Gumuschian. La cession est précédée d'un protocole qui doit notamment inclure les méthodes de comptabilisation qui seront retenues pour l'arrêté des comptes de référence. Afin de garantir à l'acquéreur qu'il ne devra s'acquitter d'aucun passif après la cession, mais dont l'origine serait antérieure à la cession, une clause de garantie d'une durée généralement de trois ans est convenue entre les parties. Cette clause engage le cédant à régler un éventuel passif qui n'aurait pas été comptabilisé dans les comptes de référence. Très souvent, le coût fiscal d'une cession de titres est plus avantageux pour le cédant. La cession est taxable à l'impôt sur le revenu (IRPP) avec l'application d'abattement en fonction de la durée de détention. Même s'il reste tenu par la garantie d'actif et de passif, celle-ci peut être négociée libérable par tiers chaque année et plafonnée. Enfin, comme pour la vente du fonds de commerce, la cession des droits sociaux entraîne des droits de mutation à la charge de l'acquéreur et qui diffèrent selon que la cession porte sur des parts sociales ou sur des actions. »

Prévoir le coût fiscal de la cession

La cession d'un bien privé ou professionnel est assujettie à une fiscalité. Il est donc vivement recommandé de s'informer sur les incidences fiscales et patrimoniales de la vente d'une entreprise. Un conseil que prodigue régulièrement Olivier Calderaro, expert-comptable : *« Il n'y a pas de généralité en matière d'incidences fiscales pour la cession d'une entreprise. Pour autant, lorsqu'un artisan envisage de vendre son affaire, il doit savoir que le prix de vente annoncé ne correspondra jamais au montant dont il disposera in fine. Des taxes viendront grever la transaction et plus précisément la plus-value sur la cession. De plus, le montant de la vente s'intègre au niveau du patrimoine privé de l'artisan qui sera donc, le cas échéant, redevable de l'ISF. Il existe de nombreuses possibilités d'exonérations de la fiscalité applicable à la plus-value de cession qui peuvent être mises en place en prévision de la vente, afin d'éviter au cédant de devoir payer une taxation significative. Entrent en ligne de compte le chiffre d'affaires de l'entreprise, son prix de vente, l'âge du cédant, le motif de la cession (retraite ou nouveau projet professionnel), la vente à des salariés… L'expérience prouve qu'il faut en moyenne 18 mois à un cédant pour trouver un acquéreur et conclure une cession d'entreprise. Le meilleur conseil que l'on puisse donner à un artisan qui envisage de vendre son entreprise est donc d'anticiper cette cession et ses conséquences fiscales en se renseignant auprès de spécialistes, experts-comptables ou avocats, afin d'envisager des solutions qui lui permettront de minimiser la fiscalité liée à cette opération. »*

5/ TROUVER UN REPRENEUR

Le repreneur peut être un membre de la famille, un ou plusieurs salariés ou un acheteur extérieur à l'entreprise. Céder son entreprise à un salarié présente l'avantage que celui-ci a déjà une bonne connaissance de la société, de ses clients et de ses fournisseurs. Le futur cédant a également la possibilité d'embaucher en vue de cette cession, notamment dans le cadre du contrat de génération (voir article page 8). Cette solution lui permet de former son successeur. Une façon de garantir la pérennité de l'entreprise. Un repreneur extérieur peut, quant à lui, avoir un projet de développement de l'entreprise susceptible d'assurer sa pérennité.

La CMA à vos côtés

Dans le cadre du parcours de la transmission mis en place par la CMA de l'Isère, les conseillers de la Chambre proposent aux cédants de les aider dans la recherche d'un repreneur en diffusant une annonce rédigée au vu du diagnostic et de leurs souhaits. Cette annonce, anonyme pour le cédant, est diffusée sur le site Internet **Transentreprise** : bourse nationale d'opportunités commune à toutes les Chambres de Métiers et Chambres de Commerce et d'Industrie de la région Rhône-Alpes et de dix autres régions en France. Ce site répertorie toutes les entreprises à vendre, quels que soient le secteur d'activité et le secteur géographique. Les éventuels repreneurs prennent alors contact avec la CMA Isère et sont ensuite reçus par les conseillers de la Chambre. Un dossier de reprise leur est demandé. Il tient compte à la fois des informations financières mais aussi des qualifications et capacités entrepreneuriales du repreneur. Les conseillers mettent en relation le(s) candidat(s) à la reprise et le cédant.

6/ NÉGOCIER ET CONCLURE LA VENTE

L'étape suivante, la négociation, peut également nécessiter l'aide d'un conseiller de la CMA Isère. Le futur repreneur ayant réalisé son propre diagnostic, il pourra en effet être amené à négocier le prix de vente de l'entreprise. À ce stade de la transmission, et afin d'aider le cédant à mettre en avant ses arguments, le conseiller de la Chambre lui remet un dossier de présentation de son entreprise. Le cédant doit, si nécessaire, évaluer l'effort qu'il pourra consentir au regard de sa situation financière, de ses besoins pour vivre et des remboursements d'emprunts dont il doit encore s'acquitter. L'accord sur le prix une fois trouvé, c'est désormais aux experts professionnels – avocats, experts-comptables, notaires – d'intervenir pour acter un protocole d'accord qui détermine les modalités de la transmission et sert de base à la signature des actes de cession définitifs.

Contacts :
Michèle Malé
Tél. 04 76 70 82 11
michele.male@cma-isere.fr

Gérard Savignon
Tél. : 04 74 57 54 14
gerard.savignon@cma-isere.fr

OBLIGATION D'INFORMER SES SALARIÉS EN CAS DE CESSION

Depuis 1er novembre dernier, le chef d'entreprise a l'obligation* d'informer ses salariés de tout projet de cession de son entreprise au plus tard 2 mois avant sa réalisation. La loi précise le droit préalable à l'information pour les salariés en cas de cession du fonds de commerce de l'entreprise ou en cas de cession de parts ou d'actions donnant accès à la majorité du capital social de l'entreprise. En cas de recours d'un des salariés, le non respect de ces obligations peut entraîner l'annulation de la cession de l'entreprise.

* décret publié au Journal officiel le 29/10/14 relatif à l'information des salariés en cas de cession de leur entreprise

Dérogation machines dangereuses

La loi interdit d'affecter des apprentis mineurs à des travaux dangereux mentionnés dans le Code du travail. Toutefois, pour les besoins de leur formation professionnelle et sous certaines conditions, les jeunes peuvent être affectés à ces travaux, qualifiés alors de travaux réglementés. Un décret du 11 octobre 2013 modifie la procédure de demande de dérogation pour les travaux en élévation et l'utilisation des machines et produits dangereux pour les apprentis mineurs. Désormais, toute demande de dérogation doit être effectuée en deux temps :

1 - La dérogation concerne l'entreprise qui accueille le jeune et non plus chaque jeune. L'employeur adresse à l'Inspection du travail (Direccte) une demande d'autorisation de dérogation aux travaux réglementés relative à son entreprise. Cette demande, qui répertorie toutes les références des produits et machines susceptibles d'être utilisés par un apprenti mineur, doit être adressée par lettre recommandée avec accusé de réception. Sans recours de l'administration dans un délai de deux mois, l'employeur peut considérer qu'il a obtenu un accord tacite d'autorisation de dérogation. Cet accord est valable pour une durée de trois ans.

2 – Lorsque cette autorisation est délivrée (ou accordée par accord tacite), l'employeur doit adresser un document d'information pour chaque jeune apprenti et ce, dans un délai de 8 jours, à compter de l'affectation aux travaux réglementés.

Cette nouvelle procédure vise à simplifier les démarches des chefs d'entreprise. L'employeur ayant obtenu de l'Inspection du travail une autorisation de dérogation aux travaux réglementés doit adresser un document d'information pour chaque jeune accueilli dans son entreprise et ce, pendant une période de trois ans.

Contact : Florence Gatet
Tél. : 04 74 57 54 20
florence.gatet@cma-isere.fr

Sindra vous informe

Le site Internet www.sindra.fr de l'Observatoire des déchets en Rhône-Alpes propose une synthèse de toutes les réglementations et solutions liées à la gestion des déchets. Les professionnels trouvent également dans l'annuaire Sindra (Système d'informations des déchets en Rhône-Alpes) les coordonnées de déchèteries, de points de collecte et prestataires de collecte présents sur leur territoire en fonction des déchets générés par leur activité.

Assurances professionnelles

La loi Pinel du 18 juin 2014 impose aux artisans et auto entrepreneurs, dont l'exercice de l'activité nécessite d'avoir souscrit des contrats d'assurance obligatoires, d'inscrire sur leurs devis et factures les informations relatives à ces assurances : assurance professionnelle souscrite, coordonnées de l'assureur et du garant, zone géographique couverte par cette garantie. Sont en particulier concernées les obligations de responsabilité civile professionnelle ou la garantie décennale des métiers du bâtiment. **Cette mesure permet de protéger les artisans en évitant d'engager leur responsabilité personnelle.**

Mention RGE, formez-vous

Depuis le 1er septembre dernier, les particuliers qui souhaitent bénéficier de l'écoprêt à taux zéro doivent faire appel à des entreprises titulaires de la mention RGE. Cette condition concernera également le crédit d'impôt transition énergétique à compter du 1er janvier 2015. La mention RGE n'est pas un signe de qualité supplémentaire, mais une mention associée à un signe de qualité existant (Qualit'EnR, Qualibat, Qualifelec, Eco Artisan, Pros de la Performance Énergétique…). **Comment obtenir ce label indispensable pour profiter de ces marchés et développer son activité ?**

1- Suivre une formation allant de 2 à 5 jours des dispositifs FEEBAT ou Qualit'EnR. Différents modules peuvent être exigés selon l'activité de l'entreprise. Un label correspond à une spécialité dans chaque domaine de l'efficacité énergétique ou des énergies renouvelables.

2- En fonction des domaines d'activité (isolation des murs, menuiseries, solaire thermique…), déposer un ou plusieurs dossiers administratifs auprès d'un organisme agréé (de type Qualibat ou Quali'ENR).

3- Dans les 24 mois qui suivent la délivrance du label, un audit de chantier doit être effectué.

Contact : Guillaume Doré
Tél. : 04 76 70 82 44
guillaume.dore@cma-isere.fr

Réalisez un projet qui préserve l'environnement

Vous envisagez de renouveler vos outils de travail ou vous souhaitez trouver des solutions pour gérer vos déchets ou réaliser des économies d'énergies ? Si votre projet améliore l'impact de votre activité sur l'environnement, la CMA Isère peut vous aider à le mettre en œuvre et à identifier des aides financières.

ANALYSER LA PERTINENCE DU PROJET

« Entre le moment où un artisan a un projet à visée environnementale, qu'il s'agisse d'investir dans un matériel qui permet de réaliser des économies d'énergie, d'améliorer un process pour réduire la pollution, de traiter les eaux usées ou les produits dangereux, les freins à sa réalisation s'accumulent, souligne Olivier Dequick, chargé de mission environnement de la CMA Isère. *Soit l'artisan n'a que très peu de temps à consacrer à la recherche de solutions à sa problématique et il retarde son projet. Soit il a déjà une idée bien précise de ce qu'il souhaite mettre en place, mais sans avoir eu le recul nécessaire pour en étudier tous les impacts. Les conseillers de la CMA Isère proposent à l'artisan un accompagnement qui va lui faire gagner un temps précieux, lui faciliter la gestion du projet et lui permettre d'opter pour la meilleure solution en fonction de son activité et de ses méthodes de travail. »*

RÉALISER UN AUDIT ENVIRONNEMENTAL

La première étape de l'accompagnement des conseillers de la Chambre consiste à réaliser un état des lieux environnemental de l'entreprise de façon à évaluer les points forts et les points faibles vis-à-vis de la prise en compte de l'environnement. Cet audit permet de faire le point sur la consommation d'énergie, le stockage des substances polluantes, l'élimination des déchets, la consommation et les rejets d'eau, mais aussi les outils et matériels utilisés et leur utilisation dans le cadre de l'activité observée. Ce diagnostic est également l'occasion de vérifier la pertinence du projet environnemental souhaité par l'artisan. Grâce à ses observations, le conseiller de la CMA Isère peut ajuster ses conseils aux conditions spécifiques de l'activité de l'entreprise, comme le souligne Guillaume Doré, chargé de mission environnement de la CMA Isère. *« Un artisan souhaitait équiper son atelier de panneaux solaires afin de réaliser des économies d'énergie. L'audit de son entreprise nous a permis de nous orienter en priorité vers des travaux d'isolation de son bâtiment. »* Si la problématique de l'entreprise nécessite un audit plus spécialisé, les conseillers proposent de faire appel à des experts extérieurs à la Chambre. L'Ademe subventionne ce type de diagnostic jusqu'à 60 % de son coût. Pour rappel, la CMA Isère et ses partenaires (Agence de l'Eau, Ademe et Région Rhône-Alpes) prennent totalement en charge l'accompagnement de la Chambre.

BÉNÉFICIER DE CONSEILS OBJECTIFS

Au vu du diagnostic, les conseillers de la Chambre orientent l'artisan vers les solutions techniques les plus appropriées à l'entreprise.

« Un boulanger souhaitait réaliser des économies d'énergie sur son four traditionnel en faisant l'acquisition d'un four à bois. Le diagnostic nous a permis de définir si un four à bois était cohérent avec la méthode de travail du boulanger et son habitude de faire plusieurs fournées au fil de la journée. » Ces accompagnements laissent toujours le chef d'entreprise libre de ses choix car la CMA Isère n'a aucun intérêt à conseiller un matériel plutôt qu'un autre.

IDENTIFIER LES AIDES FINANCIÈRES

Le rôle des conseillers de la CMA Isère consiste également à identifier les aides financières dont peuvent bénéficier les artisans dans le cadre de leur projet. De nombreuses aides et subventions sont proposées par l'Ademe, l'Agence de l'eau, la Région Rhône-Alpes, la CARSAT Rhône-Alpes ou encore l'État. Ces aides sont accordées pour le remplacement ou l'acquisition de matériels permettant de limiter la pollution. *« Pour ne citer que cet organisme, l'Agence de l'eau subventionne jusqu'à 60 % l'acquisition de matériel destiné à traiter les eaux usées ou à limiter la pollution des sols. Dans un tout autre domaine, l'achat d'une machine destinée au nettoyage des rouleaux de peinture et des pinceaux peut également bénéficier de ces aides financières. De même, un paysagiste qui opte pour le remplacement de son matériel thermique par du matériel électrique moins polluant, moins sonore et plus léger à manipuler, entre également dans le cadre des ces aides »*, précise Olivier Dequick. *« Attention, pour bénéficier de ces aides, il faut que la demande de subventions soit réalisée avant le début du projet. Il est donc important que les artisans fassent appel aux services de la CMA Isère en amont de sa mise en œuvre. »*

Contact : Guillaume Doré
Tél. 04 76 70 82 44
guillaume.dore@cma-isere.fr

Les principales aides disponibles

Organisme financeur	Nature de l'aide
Agence de l'Eau	Subvention jusqu'à 60% pour investissement matériel ou étude.
ADEME	Subvention jusqu'à 60% pour étude.
Région Rhône-Alpes	Subvention jusqu'à 15% pour investissement. Pour les projets particulièrement exemplaires et ambitieux, le surcoût environnemental peut être aidé jusqu'à 40 %.
CARSAT	Subvention jusqu'à 50% pour investissement.
Certificats d'économies d'énergie	Subvention ou prêt à taux bonifié, variables selon investissement.
Territoires	Subvention variable selon territoire.

Les aides sont conditionnées en fonction de la préservation de l'environnement, des économies d'énergie ou de la réduction des risques de maladies et d'accidents professionnels. **Aucun investissement ne doit avoir été engagé avant l'accord de l'organisme financeur.**

En partenariat avec :

Les métiers de la restauration exigent le permis de former

Malgré l'intérêt des jeunes pour les métiers de la restauration, les professionnels remarquent un fort taux d'abandon en cours de formation. Un constat à l'origine du "permis de former" initié par la filière HCR (hôtels cafés restaurants) pour améliorer le niveau de formation des jeunes. Un sujet auquel l'EFMA tente de remédier en veillant à la qualité des formateurs. Regards croisés des parties prenantes.

À l'évidence, la médiatisation des métiers de la cuisine et de la pâtisserie a dynamisé le nombre d'inscriptions dans les centres de formation. Mais les professionnels sont unanimes, sur les 40 000 jeunes en formation dans cette filière, près de la moitié abandonnent en cours de route. Conséquence directe, 50 000 postes restent à pourvoir dans les métiers de la restauration en France.

LE PERMIS DE FORMER, UNE AVANCÉE MAJEURE

Réclamé par les plus grands chefs et par tous les professionnels du secteur de l'hôtellerie-restauration, le permis de former est entré en vigueur en août 2013. Depuis cette date, les employeurs et salariés relevant de la branche HCR qui souhaitent recruter un jeune en alternance doivent être titulaires d'un permis de former. Un prérequis qui satisfait Laurent Huberdaux, chef cuisinier du restaurant du Centre Nucléaire de Production d'Énergie de Saint-Alban.

« Depuis des années, les professionnels déplorent qu'aucune qualification ne soit requise pour encadrer et former des apprentis. L'obtention de ce permis de former oblige les employeurs à se former eux-mêmes. Il y a là une avancée majeure vers la revalorisation de nos métiers et une meilleure formation de nos futurs collaborateurs. J'ai formé moi-même une quinzaine d'apprentis. Je sais toute l'attention que réclame la formation d'un jeune. Il y a une différence entre ce que ce dernier voit à la télé et la réalité du métier. En tant que maître d'apprentissage, je dois faire preuve de patience mais aussi de pédagogie pour transmettre l'amour du métier. Il est fondamental pour moi de transmettre mes savoirs et d'assurer ainsi la relève. Je suis moi-même fils de pâtissier et je souhaite que nos métiers se perpétuent. » Un vœu que sa fille, Sophie

Échange entre l'enseignant Grégory Améla et l'apprentie

Huberdaux, qu'il a formée pendant deux ans, semble combler. *« J'ai grandi dans une famille de restaurateurs. Mes parents m'ont toujours informée des difficultés du métier. Je me suis donc orientée vers un BEP agro-alimentaire en laboratoire avant de me diriger vers un Bac pro industrie de transformation. N'ayant pas trouvé d'employeur pour poursuivre vers un BTS, j'ai travaillé un an aux côtés de mon père. J'ai alors vraiment découvert la cuisine. Dès lors, je savais ce que je voulais faire de ma vie professionnelle. Mon père m'a conseillé d'apprendre les bases du métier. J'ai donc choisi de passer un CAP cuisine en un an et ai ensuite obtenu un BP cuisine à l'EFMA, en deux ans. Aujourd'hui, je prépare une mention complémentaire pâtisserie et desserts de restauration chez un professionnel installé à Lyon. Mon objectif est d'être polyvalente dans mon métier et de pouvoir exprimer ma personnalité dans ma cuisine. »*

UNE IMPLICATION TRIPARTITE

« La réussite de l'apprentissage tient dans la relation entre les trois parties en présence, l'apprenti, le maître d'apprentissage et les enseignants. Il faut que tous travaillent dans le même esprit de complémentarité », précise Grégory Améla, enseignant de Sophie depuis deux ans à l'EFMA. Chef cuisinier pendant six ans avant de se consacrer à la transmission des savoirs, Grégory Améla connaît bien les attentes des professionnels et celles des jeunes.

« À l'EFMA, le jeune apprend les bases techniques du métier avant de passer aux nouvelles méthodes de cuisine. Dans l'entreprise, il doit maîtriser ces techniques pour bénéficier de l'enseignement de son maître d'apprentissage. » « Mon rôle est effectivement d'apprendre aux apprentis à décliner des bases académiques apprises à l'EFMA », confirme Laurent Huberdaux. *« Cette partie plus créative de la cuisine n'est accessible que si les fondamentaux sont acquis. En entreprise, un jeune apprend aussi les contraintes du "terrain" : l'organisation, la rigueur, la rapidité et la vie en équipe. J'ai la chance de diriger un restaurant interentreprises qui sert à la fois un self, des cocktails et buffets, une cuisine gastronomique. Mes apprentis acquièrent donc de multiples compétences. Il n'en demeure pas moins que la motivation des jeunes reste fondamentale dans l'apprentissage. Ce métier est exigeant. Il faut être passionné pour durer. C'est parce qu'elle a choisi sa voie que ma fille y excelle. »*

Laurent Huberdaux, maître d'apprentissage

L'apprentie, Sophie Huberdaux

VEILLER À SATISFAIRE LES ATTENTES DES PROFESSIONNELS

C'est également pour vérifier la bonne adéquation entre les apprentissages reçus au centre de formation et les attentes des professionnels que les enseignants de l'EFMA rendent régulièrement visite aux maîtres d'apprentissage. *« Ces visites ont pour but de valider à la fois que les techniques sont bien acquises et qu'elles correspondent aux attentes des employeurs. Nous sommes aussi attentifs au comportement de l'apprenti en entreprise, à sa bonne intégration dans l'équipe »*, souligne Grégory Améla.

Et, pour se tenir également informé des enseignements et de l'environnement de formation des apprentis qu'il forme, Laurent Huberdaux assiste également aux réunions organisées par l'EFMA. *« Ces rencontres entre maîtres d'apprentissage et enseignants sont indispensables pour suivre comme il se doit un apprenti. Ce dialogue crée de véritables liens entre les parties prenantes de la formation et permet un très bon suivi des apprentis. Il faut que maîtres d'apprentissage et centre de formation arrivent à une cohérence dans la méthode et dans les objectifs. Je suis d'ailleurs certain que le permis de former va amener à une meilleure prise en compte de la nécessité de travailler ensemble pour améliorer la qualité de la formation des apprentis. »*

MULTIPLIER LES EXPÉRIENCES

Afin de parfaire sa formation et d'enrichir sa pratique, Sophie Huberdaux prévoit de voyager. *« J'ai envie de parfaire ma culture culinaire et de m'ouvrir à d'autres goûts et d'autres savoir-faire. »* Une ambition qui rejoint la volonté de l'EFMA de favoriser la mobilité des apprentis. *« L'EFMA considère depuis longtemps que la mobilité des apprentis est une plus-value réelle dans leur parcours de formation »*, souligne Grégory Améla. *Dans le cadre du jumelage de Bourgoin-Jallieu avec la ville de Wujiang, en Chine, nous participons depuis sept ans au Festival de la gastronomie française. Cet événement est organisé dans un hôtel restaurant étoilé de la ville. Pendant une semaine, nous préparons les buffets et repas gastronomiques. Au total, nous servons quelque 700 couverts en une semaine. L'EFMA sélectionne pour cette occasion une brigade de quatre cuisiniers, deux serveurs, trois pâtissiers, deux charcutiers et un boulanger. »*

En 2014, Sophie Huberdaux a été sélectionnée pour participer à cette aventure. Grégory Améla lui a confié le rôle de second de cuisine. Un rôle à responsabilités qui a enthousiasmé la jeune apprentie. *« J'aime les défis et les situations de stress me dynamisent. En Chine, nous représentions la cuisine française, il fallait donc être à la hauteur. Il fallait gérer la pression, l'impondérable, s'adapter à des produits différents. La dimension de groupe et d'équipe est aussi importante. Comme tous ceux qui ont participé à ce voyage, j'en sors grandie avec plus de confiance en moi. C'est une belle expérience humaine et professionnelle »*, conclut Sophie. Et Laurent Huberdaux d'ajouter : *« Dans notre métier, quoi qu'il arrive il faut faire face. L'expérience de ce voyage en Chine est très formatrice sur ce point. Cette mise en situation apprend vraiment à ces jeunes à s'organiser, à s'adapter à toutes les situations. Ce sont des atouts fondamentaux pour de futurs professionnels. »*

Et, c'est sans doute sa capacité d'adaptation mais aussi sa passion, sa curiosité et son enthousiasme qui ont valu à Sophie Huberdaux d'être lauréate 2014, dans la catégorie BP cuisine, de la dixième Nuit des lauréats de l'apprentissage organisée par la CMA de l'Isère et l'EFMA le 19 novembre dernier. Un parcours exemplaire qu'elle compte poursuivre en s'expatriant au Canada pendant un an, le temps de découvrir d'autres univers culinaires et peaufiner son projet professionnel.

LE PERMIS DE FORMER À L'EFMA

Créé en 2013, le permis de former est une formation obligatoire de deux jours dispensée dans un centre de formation agréé. Ce permis est délivré par le FAFIH.
L'EFMA a formé 12 professionnels en 2013-2014. Deux sessions de formation sont prévues en 2014-2015. Sont dispensés de suivre cette formation tous les professionnels qui ont encadré des apprentis au cours des cinq dernières années. Ces professionnels ont néanmoins l'obligation de suivre une mise à jour d'une demi-journée dans un délai de trois ans.

Assistant(e) de gestion de PME

L'objectif de cette formation dispensée par la CMA Isère est d'acquérir les fondements de la comptabilité générale, de la gestion et de l'analyse financière ainsi que les bases du droit du travail. Ce dernier point donne notamment à l'artisan, ou à l'un de ses collaborateurs, les connaissances nécessaires pour s'acquitter des déclarations sociales et fiscales. Cette formation permet d'accompagner efficacement l'évolution de l'entreprise en maîtrisant les fondamentaux de la gestion comptable. Ce certificat du CNAM de niveau III (Bac +2) ouvre également l'accès aux formations Bac +3. La formation d'une durée de 24 mois se déroule à raison d'un jour par semaine sur les sites de Grenoble, Villefontaine et Vienne.

Contact : Brigitte Minodier
Tél. : 04 74 57 54 17

Management de la PME

La spécificité de cette formation, dédiée aux dirigeants, est de leur donner la possibilité de développer leur entreprise en disposant d'outils applicables immédiatement et au quotidien. Ce certificat de niveau II (Bac +3) donne aux artisans les moyens d'optimiser l'organisation et la gestion des ressources humaines, d'analyser le financement de l'entreprise, d'établir des tableaux de bord et de développer leur activité grâce aux nouvelles technologies informatiques. Le chef d'entreprise suit une formation de 18 mois à raison de 14 heures, condensées sur le vendredi et le samedi, toutes les trois semaines. Cet apprentissage porte sur les outils de pilotage et de développement stratégique adaptés à son entreprise. L'artisan peut ainsi mettre ses connaissances en pratique dès le lundi suivant. Cette formation est dispensée sur le site de Vienne.

Contact : Brigitte Minodier - Tél. : 04 74 57 54 17

Informatique

Maîtriser l'informatique est aujourd'hui devenu indispensable pour gérer efficacement une entreprise. À l'heure où les courriers professionnels et administratifs sur papier tendent à disparaître au profit des documents dématérialisés, il est donc impératif de se former à l'utilisation des logiciels les plus fréquemment utilisés dans l'entreprise.
À partir de mars 2015, cette formation de 16 jours se déroule au rythme d'une journée par semaine sur Grenoble, Vienne ou Villefontaine. Cette formation vous donne les clés pour réaliser vos courriers et vos mailings avec Word™, mettre en place vos devis, factures, tableaux de bord et fichiers clients avec Excel™, faire des présentations de votre entreprise, de vos produits avec Powerpoint™ et naviguer sur Internet.

Contact : Marthe Di-Genaro
Tél. : 04 76 70 82 00

Illustrator

Vous souhaitez élaborer vos outils de communication grâce aux techniques de dessin vectoriel ? La formation Illustrator, proposée par la CMA Isère, permet de produire des illustrations, logos, dessins, schémas, habillage de texte ou plans indispensables pour pouvoir créer un dépliant ou une affiche.
Pendant trois jours de formation, vous vous familiariserez avec toutes les fonctions de mise en page offertes par Illustrator. Cette formation est accessible au dirigeant ou à ses collaborateurs. Elle se déroule sur les sites de Grenoble et Vienne.

Contact : Nathalie Cartier-Lange
Tél. : 04 76 70 82 12

Indesign

Maîtriser le logiciel de mise en page (PAO) Indesign ouvre des perspectives infinies en termes de création d'outils de communication. Des connaissances de base du logiciel à l'utilisation des gabarits et feuilles de styles, cette formation de trois jours permet d'acquérir les compétences nécessaires pour créer un catalogue, un dépliant ou une affiche. Cette formation est accessible aux dirigeants comme à ses collaborateurs. Elle se déroule sur les sites de Grenoble et Vienne.

Contact : Nathalie Cartier-Lange
Tél. : 04 76 70 82 12

TOUT PRÉVOIR POUR PRÉSERVER SES PROCHES

Découvrez la Garantie Obsèques d'Apti

Avec son offre "Garantie Obsèques Prestations ou Capital", Apti Groupe Alptis répond aux attentes de celles et ceux qui souhaitent préparer sereinement le moment difficile des funérailles, pour eux comme pour leurs proches. Soucieuse d'accompagner au mieux ses assurés-adhérents, l'association Apti Groupe Alptis leur propose de choisir entre une formule "classique" sous forme de capital et une couverture plus complète sous forme de prestations personnalisées.

UNE QUESTION DÉLICATE, QUI CONCERNE CHACUN D'ENTRE NOUS

La question des obsèques est délicate, car elle évoque pour chacun d'entre nous un moment difficile et douloureux. Cependant, beaucoup d'entre nous souhaitent y penser très en amont, avec la volonté de soulager leurs proches, tant au niveau financier que pour l'organisation des funérailles. C'est pour répondre à cette préoccupation qu'Apti Groupe Alptis propose son offre "Garantie Obsèques Prestations ou Capital".

CAPITAL OU PRESTATIONS, UN CHOIX ESSENTIEL

Lors de la souscription, la nouvelle garantie obsèques Apti propose le choix entre deux types de couverture, soit en capital, soit en prestations :

- Dans la première option, le capital sera versé, au moment du décès, au bénéficiaire désigné au préalable pour organiser et financer les obsèques. L'assuré peut souscrire un capital allant de 2 000 à 10 000 €.
- Dans la deuxième option, la prise en charge et l'organisation des obsèques sont réalisées en coopération avec la société "Le Choix Funéraire" (750 points d'accueil en France), l'opérateur sélectionné pour réaliser toutes les prestations choisies et détaillées par le titulaire du contrat au moment de la souscription. Pour cette option, l'assuré peut choisir entre trois formules (4 000, 5 000 ou 7 000 €), inclure ou non certaines prestations complémentaires (transport du corps, acquisition d'un caveau ou d'un monument funéraire). Le contrat inclut également des services d'assistance aux proches du défunt.

VENEZ RENCONTRER NOS CONSEILLERS

Santé, prévoyance, retraite... vous aussi, découvrez le savoir-faire et la qualité des services d'Apti, une association iséroise fondée en 1972 et animée par des bénévoles, travailleurs indépendants comme vous. Nos conseillers sont disponibles et à votre écoute pour vous apporter une couverture adaptée à vos besoins.

Apti Groupe Alptis

Apti Groupe Alptis
apti@alptis.fr
Tél. : 04 76 05 65 74
www.apti-assurances.fr

Chambres de Métiers et de l'Artisanat

Région Rhône-Alpes

Le Conseil de la Formation finance la formation des chefs d'entreprises inscrits au répertoire des métiers concernant la gestion et le développement de l'entreprise.

Conjoints d'artisans, la justification d'un statut est obligatoire pour pouvoir bénéficier des fonds pour le financement de la formation professionnelle.

Conseil de la Formation

ARTISANS, PENSEZ À VOUS FORMER

Isabelle Michon 04 72 44 15 63 - **Hanadi Alomar** 04 72 44 61 89 - **Josette Sedfi** 04 72 44 15 66
Pascale Blary 04 72 44 15 64 - **Conseil de la Formation** 119, Boulevard Stalingrad - 69100 Villeurbanne
Courriel : confor@crm-rhonealpes.fr - Site : www.crm-rhonealpes.fr